

## BAC+5 MDEC

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE & COMMERCIAL

**90%**  
de réussite \*  
aux examens

**87%**  
d'insertion  
professionnelle  
6 mois après la formation

### OBJECTIFS

Former un professionnel capable de piloter et superviser les activités commerciales et le développement d'entreprise. Il travaille en étroite collaboration avec la Direction Générale pour définir la stratégie de développement de l'entreprise. Il est responsable de la mise en oeuvre de cette stratégie. Son rôle englobe la supervision des équipes commerciales et opérationnelles.

### PRÉREQUIS

- Niveau requis : Titulaire d'un Bac+3 (tout domaine) ou expérience professionnelle
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise (ou être déjà salarié)

### UN MÉTIER DES COMPÉTENCES VARIÉES

- Manager
- Responsable/Directeur de magasin,
- Chef de secteur
- Manager commercial
- Responsable grands comptes
- Business developer
- Responsable commerce

### RECONNAISSANCES

- Validation: Titre RNCP 39354 reconnu par l'Etat de niveau 7 (nomenclature Europe)
- Manager du développement des entreprises et commercial délivré par ISME



### Formations en alternance du CAP à l'Ingénieur

**1** MÉTIER  
DIPLÔME  
SALAIRE

Un emploi  
Une expérience professionnelle  
Des poursuites d'études possibles

### DURÉE & RYTHME DE LA FORMATION

- Formation sur 2 ans
- 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

### CONTRAT & ÉLIGIBILITÉ

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Compte Personnel de formation (CPF)
- Statut : salarié sous contrat à durée déterminée ou indéterminée
- Coût de la formation : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise avec le concours de son OPCO
- Pour les salariés et demandeurs d'emploi : Nous consulter

### MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Intervenants issus du monde professionnel
- Conférences / Visites d'entreprises
- Mises en situation professionnelle (en entreprise et/ou au centre de formation)
- Mobilité internationale

\* Taux de réussite régional 2022 des Pôles Formation UIMM



## DÉROULEMENT & CONTENU de la formation

BAC+5 MDEC

Manager du Développement  
d'Entreprise & Commercial

### MODULES DE FORMATION

#### ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

- Veille, analyse et stratégie
- RSE : Plan d'action stratégique
- Communication et leadership

#### MANAGER UNE ÉQUIPE

- Optimisation des process RH
- Management des équipes
- Entretiens annuels

#### PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Maîtrise d'Excel
- Gestion de budget
- Analyse financière

#### CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Analyse de marché
- Benchmarking
- Stratégie commerciale
- Business plan

### MODALITÉS DE SUIVI D'ÉVALUATION

- Visites en entreprise, suivi pédagogique individualisé. Bilan pédagogique semestriel
- Etudes de cas, soutenance orale de projet d'entreprise,
- Épreuves ponctuelles

### INFORMATIONS PRATIQUES



**CITÉ DES ENTREPRISES**  
16 bd de l'Étivalière  
42000 SAINT-ÉTIENNE

Morgane QUENTIN - Assistante Formation  
mquentin@citedesentreprises.org  
04 77 93 78 04



Maintenance Automatisme



Usinage Productif



Électrotechnique



Ressources Humaines



Chaudronnerie Soudure



Informatique & Réseaux



QUALITÉ SÉCURITÉ  
ENVIRONNEMENT



LOGISTIQUE  
SUPPLY CHAIN



TECHNICO  
COMMERCIAL



OPTIQUE & VISION

WWW.POLE-FORMATION-LDA.FR

